

お客様アンケート【ご売却】

再三のご依頼を頂きまして誠にありがとうございました。

アンケートも4回目になりますが、弊社の販売活動等について、また、担当：野津について、この度の売買を通して感じたことを教えて頂ければと思います。

いつもお忙しい中大変恐縮ですが、何卒、御協力の程、よろしくお願い申し上げます。

※今後の営業活動の参考になるデータ収集と、接客対応向上を目的としておりますので、

是非、弊社にとって耳の痛い、忌憚のないご意見をお願いできればと思います。

■物件番号：M22033171

■売却物件所在地：柏市根戸

■売却物件アクセス：既存顧客

■お問い合わせ日：平成28年12月22日

■御契約日：平成29年4月8日

■お引渡日：平成29年4月28日

① この度は、一般媒介契約で複数社へのご依頼となりましたが、不動産会社はどのようにして選びましたか？

DMが届いた。

パツと思いついたメジャーな会社を選んだ。

新聞折込みチラシ  ポスト配布チラシ

その他（

※各社にメール頂きます。

② 不動産会社にどのような販売方法を期待していましたか？

チラシ配布をもっと積極的に行って貰いたかった

とにかく沢山の不動産サイトに多く掲載して貰いたかった。

現地看板等をたくさん出して欲しかった。

現地販売を実施して欲しかった。

その他（※現地販売に際しましては、正真正正「遠い」という理由を掲げたいので、今後の改善点として、取り組みたいと思います。

※売却物件に看板等を出して欲しいという点に関しては、見込みの問題もあり、取って避けておりましたが、今後は、見込みの意向を確認したいと思います。

③ 販売活動を通して、また最初にご自宅をご購入頂いた時から長くお付き合いをさせて頂いている中で、弊社（野津）に対して感じたことを率直（敢えて厳しく）に教えて下さい。

自分で売った家なのに忘れていた事柄が多いように感じた。

最初の取引時と比べて「丁寧さ」が無くなった。

最初に会った頃と比べると「必死さ」が無くなったように感じる。

もっと世間話をした方がよいと思う。

どちらかと言うと余り喋らないので、もっと話題の幅を広げた方がよいと思う。

会社から売却物件が遠いせいか積極性が無かったのが残念…

ちょっとビジネスライクに感じることもある。

その他（

御協力頂き誠にありがとうございました。大変お手数ではございますが、上記ご記入後、同封されている返信用の封筒にて御返送頂けると幸いです。

何卒も弊社にも御礼申し上げます。誠にありがとうございました。

大阪へお引越されたこと、誠にありがとうございました。今後とも長いお付き合いをさせて頂きたいと思っております。